



## La vente 3 – Devenir autonome dans la vente « Pour maîtriser les situations face à la clientèle »

Durée :	1 jour – 7 heures
Date de formation :	A définir
Prix en intra :	990 € HT soit 1 188 € TTC la journée
Lieu :	En intra

ORGANISME CERTIFIE





## PUBLICS CONCERNES

Tout public

## OBJECTFS

- ✦ Savoir maîtriser toutes les situations face à la clientèle
- ✦ Savoir être autonome dans la vente au travers de la prise d'initiative et de la proposition

## PROGRAMME

### 1- Rappel

- Les fondamentaux de la communication
- Les éléments clés de l'accueil
- Les fondamentaux de la vente

### 2- Les typologies de clients

### 3- Les attitudes et réactions à adopter

- Prendre du recul : Gestion de l'émotion
- Enchaîner par la capacité de questionnement

### 4- La gestion des priorités

## PRE-REQUIS

Avoir suivi le module 1 – Les fondamentaux de la vente & le module 2 – Fidéliser nos clients au travers de ventes réussies

## OUTILS PEDAGOGIQUES

- ✓ Exposé
- ✓ Apports du formateur
- ✓ Réflexion en groupe
- ✓ Bilan individuel
- ✓ Exercices

## DUREE

1 jour



## PROGRAMME - Répartition

### Jour 1 - Matin

#### **1- Rappel**

- Les fondamentaux de la communication
- Les éléments clés de l'accueil
- Les fondamentaux de la vente

### Jour 1 – Après-midi

#### **2- Les typologies de clients**

#### **3- Les attitudes et réactions à adopter**

- Prendre du recul : Gestion de l'émotion
- Enchaîner par la capacité de questionnement

#### **4- La gestion des priorités**

### Lieu de formation, moyens techniques et pédagogiques

Formation en intra sur le site du demandeur  
Travail à partir des situations concrètes de chaque stagiaire  
Temps d'échanges entre les apprenants et avec le formateur lors de chaque séance  
Support pédagogique sous forme de livret dématérialisé  
8 participants maximum

### Lieu de formation

Cette formation est accessible à la plupart des personnes en situation de handicap.  
Toutefois, notre référent en la matière, Didier RAUT, se tient à votre écoute pour évaluer la faisabilité de votre projet de formation et anticiper les éventuels aménagements nécessaires et possibles.

### Modalités et délais d'accès

Pour toutes nos formations, merci de vous inscrire en nous contactant par téléphone ou par mail. Votre demande d'inscription sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

Pour tout projet de formation en intra ou hors calendrier prévisionnel, notre équipe s'engage à le mettre en œuvre dans un délai inférieur à 3 semaines

### Moyens permettant le suivi de l'exécution et l'appréciation des résultats

QCM d'évaluation des acquis des apprenants  
Feuilles d'émargement  
Attestation de fin de formation  
Evaluation de la formation par les stagiaires

### Dates de la formation

Le module présenté est formulé en intra. Les dates mentionnées en en-tête du programme sont celles qui ont été définies avec le client.

Pour toute demande d'autres dates, merci de prendre contact avec nous par téléphone ou par courriel.

Votre demande sera traitée dans un délai d'un jour ouvré.

### Référent de la formation

Pour tout renseignement et inscription, veuillez contacter :

Monsieur Didier RAUT :

Tél. 06.79.77.11.39

Courriel : [didier.raut.consultant@gmail.com](mailto:didier.raut.consultant@gmail.com)

**Nous nous tenons à votre disposition  
pour toute demande particulière ou création de contenus sur mesure**